11 | 财富拓展：35岁失业？程序员如何拓宽财富渠道？

2021-08-04 王喆

《程序员的个人财富课》 课程介绍 >

讲述：王喆
时长 18:02 大小 16.52M

你好，我是王喆。今天是“个人发展篇”的最后一讲，我们来聊聊程序员的“35 岁危机”问题。

35 岁，一个还非常年轻的年龄。但是在互联网圈，它却被妖魔化成了一个程序员职业生涯“寿终正寝”的年龄。当然，这个说法有一定言过其实的成分，但在人生的 30 岁到 40 岁之间，我们程序员确实面临着职业甚至人生转型的问题。转型成功，我们会迈向人生新的高度；转型失败，就有可能一直从事低价值的重复性劳动。

那么，**作为一名程序员，我们如何成功地跨过这道坎呢？站在 35 岁这个人生的十字路口，我们应该怎样选择，才能让自己的个人价值不降低，个人财富不缩水呢？**希望这一讲能对你有所帮助。

实现从“能力”到“财富”的转换

坦率地讲，如果我们在 35 岁时由于失业而出现了财富危机，那么这个危机的种子肯定早在 25 岁时就种下了。因为 25 岁到 35 岁这段时间，大部分人从来不会思考这个关键性的问题：如何**实现从“能力”到“财富”的转换？**而我希望你学完这一讲后，能成为那“一小部分人”。

那么具体来讲，这里的财富指什么，又包括哪些方面呢？其实在这门课的第一个模块中，我已经介绍过了。这里我用一张程序员的发展路径图，来帮助你更深入地理解这个概念。

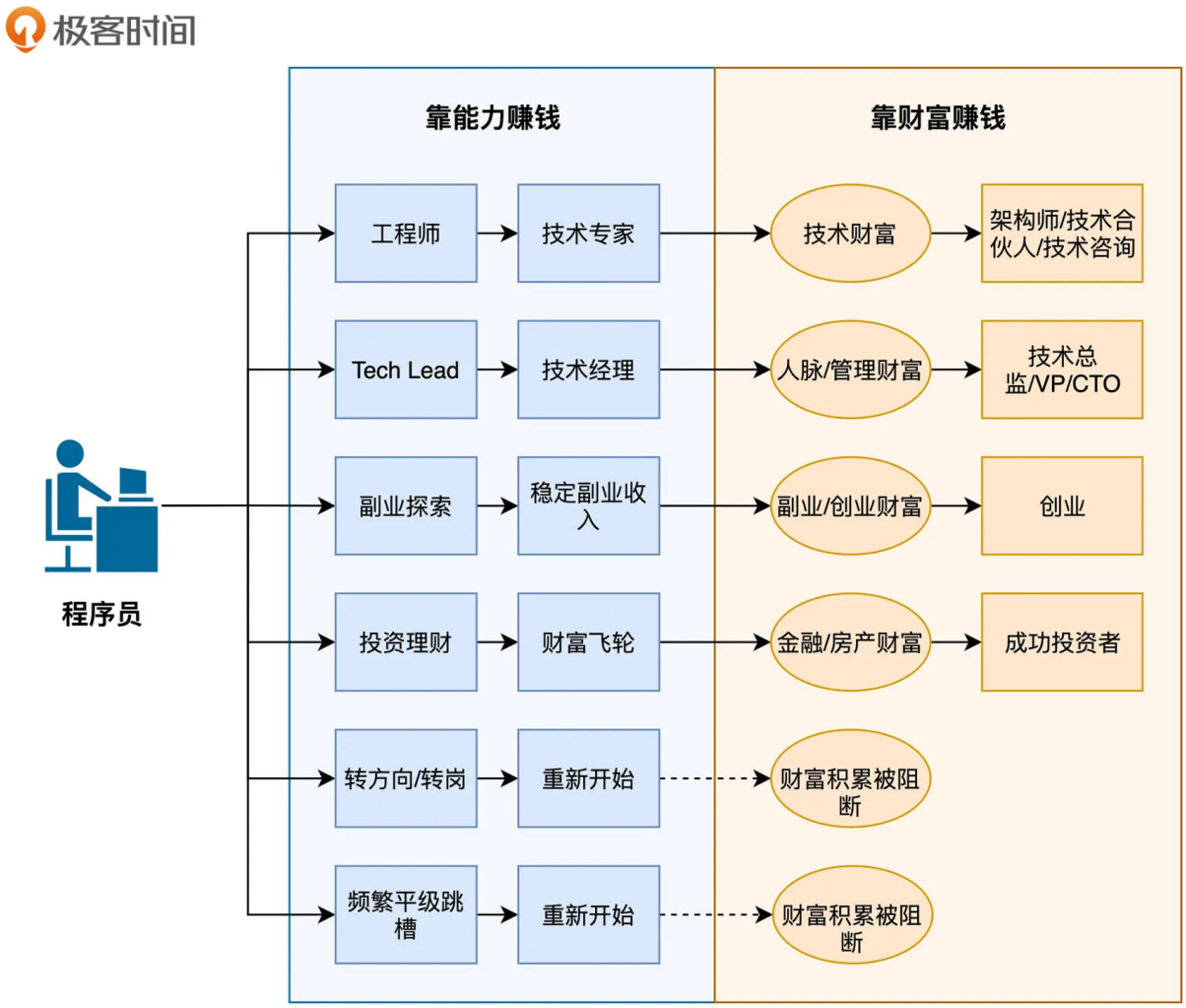

图1 程序员的不同发展路径

从图中的左半部分我们可以看到，只要你不是富二代，靠能力完成自己的原始财富积累就是一个必须经历的过程。在财富积累的过程中，可能会出现这种情况：有些人因为频繁平级跳槽，甚至频繁更换职业方向，始终冲不破“用能力赚钱”这一圈层，因此终其一生，都只能在财富的初级赛道上打转。

但是我们看到，完成财富积累的人，从四个方向突破到了用财富赚钱的圈层。他们或是凭借**技术财富**，或是依靠**人脉、管理财富**，或是拥有**创业财富**，或是依赖**金融房产财富**，完成了从“打工人”到财富管理者的转变。

当然，让自己从多个方向突破到“靠财富赚钱”的圈层是更健康的方式。我想这样的程序员，无论如何是不会遭遇 35 岁危机的。

那这时你可能会问了：从这四个方向突破都好难啊，感觉能做到的都是大佬，我们普通人真的能做成吗？

那接下来我先举两个例子，你可以看看，和我们一样的普通人是怎么在 35 岁危机前“突围”的。

程序员小 H 的例子：从能力到财富的四个阶段

首先我想介绍的是程序员小 H 的例子。听完这个故事，你可以了解从能力到财富的积累路径。顺便说一句，因为我自己跟小 H 有一些零散的交集，所以我可以完全保证这个故事的真实性。

5 年前，小 H 30 岁，他和我们大多数人一样，在某互联网公司重复着 996 的生活。从那时起，他就开始思考这几个问题：自己未来的路到底在哪？目前的生活是不是自己想要的？自己 35 岁的时候，会不会像大家说的那样，遭遇职业生涯的危机？

到了今年，也就是 2021 年，小 H 的状态是怎样的呢？他有一个 40 万粉丝的微信公众号，是 IT 领域的头部大号；他出版的图书成为了畅销书，一年卖出了 5 万册。而早在 2019 年，小 H 就已经辞职了，因为凭借他在行业内的影响力，广告、版权、技术社区带来的收入已经远远超过了程序员的收入。

我们刚才说了，要想度过 35 岁危机，就一定要实现从能力到财富的积累。对比小 H 5 年前和现在的状态，我们可以看到，5 年前的小 H 只能通过 996 的付出来谋生，而 5 年后的小 H 已经有了 3 个非常有价值的、能够长期产生收益的财富项。

这三大财富项分别是：

媒体财富，也就是 IT 类头部公众号；

版权财富，也就是畅销书；

人脉财富，也就是技术社区。

那么这五年间，小 H 是如何实现这种从能力到财富的积累的呢？我想大致分为这样几个阶段：探索阶段、积累阶段、收益阶段、正反馈阶段。

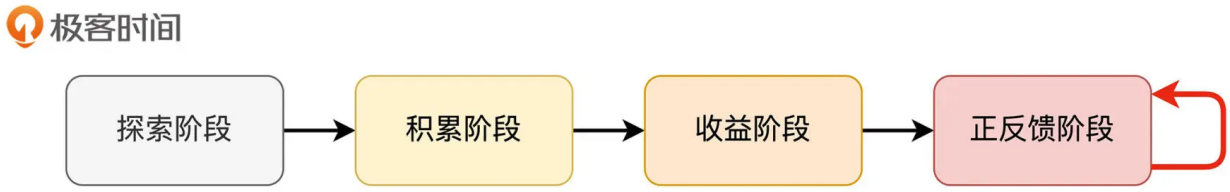

图2 从能力到财富的积累路径

最初的**探索阶段**，小 H 在工作之余，尝试了多种可能产生收入的方向，比如利用自己的主业技能开发独立小游戏，利用自己的业余爱好投稿网文等，但都没有收到很好的效果。从 2016 年开始，小 H 想到了一种写公众号的特别方式：利用自己的专业优势为程序员们讲解算法，并且采用新颖易懂的漫画形式。小 H 非常辛苦地坚持了一年时间，粉丝缓慢增长到 1 万人。

第一个阶段往往是最艰难的，之后希望就来了，小 H 进入了**积累阶段**。先是开始有收入了：公众号文章的阅读量是跟广告费成正比的，一个 1 万粉丝的垂直领域公众号，大概会有 1000-3000 的阅读量，于是小 H 第一次获得了 600 元的广告收入。这之后，由于看到了成功的可能，小 H 投入了更多的精力，积累了更多公众号的写作和运营技巧，结识了更多圈内的人脉资源，一年之内让粉丝从 1 万迅速增长到 10 万。

可以说，到这里小 H 已经成功完成了媒体财富的积累，后面的路就越走越顺了。凭借每个月稳定的广告收入，小 H 正式进入了依靠财富创收的**收益阶段**。这时，小 H 面临着一个选择：他可以用副业时间维持这个公众号，把它当作自己的一个收入来源；也可以进一步加大投入，基于这个公众号的资源开枝散叶，创造更多财富。

最终，小 H 选择了全职投入到内容创作的事业中，正式进入了**正反馈阶段**。在这个阶段，成功的关键点就在于能不能建立起“由财富产生现金流，再通过现金流积攒更多财富”的正反馈。

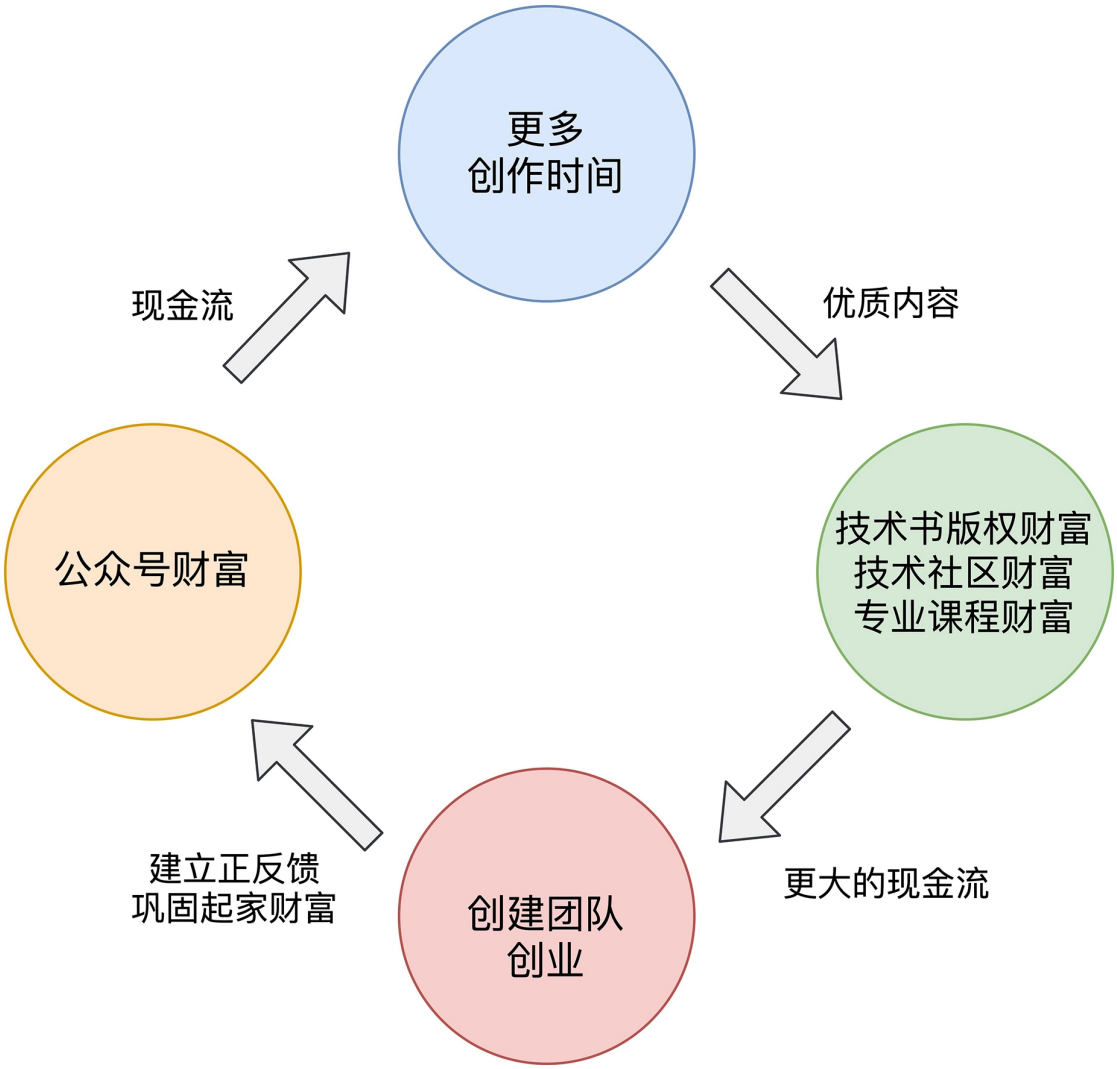

图3 创造财富-产生现金流-积累更多财富的正反馈

让我们看看，小 H 是怎么建立起这个正反馈的：

因为小 H 在公众号持续进行高质量内容输出，出版社的编辑们主动联系他出书。因为已经有了公众号提供的稳定现金流，小 H 可以全职投入到内容创作中。这样，他就有更多的时间把优质内容编辑成书，并经过进一步的拔高提炼，形成了深入浅出的高质量算法书。

然后，由于小 H 在之前的几个阶段已经积累了大量粉丝，这本书一上市就自带热度，迅速畅销。这也进一步扩大了小 H 的影响力，扩充了他的收入来源。再之后，相应的知识社区、付费社群也建立起来，产生了更大的现金流，帮助小 H 能够付费进行约稿，进行更多的内容输出。这些都使小 H 在技术圈的影响力持续扩大，又反过来推动了公众号的扩张。

你可以看到，这一切终于形成了一个正反馈系统，小 H 的公众号、技术书、知识社区都是这个系统上能够互相助推的节点。如果你自己构建的体系发展到这一步，事情已经不用你来推动了，它会自己转起来。那么毫无疑问，这时你已经拥有了一座“金矿”，还用担心 35 岁时的事业危机吗？

我的创业故事：创业资源向财富资源的转换

第二个例子，是我自己的创业故事。很多熟悉我的同学知道，其实我跟小 H 的经历有很多相似的地方：我也有自己的公众号，出过不止一本技术畅销书，还在极客时间有口碑不错的课程。但有一点，我跟小 H 不同：**我的所有副业都是为巩固主业而服务的**，并不是为了找寻一个能够替代主业的出路。但毫无疑问，如果我愿意的话，也完全可以走上小 H 的道路。有了这样的选择，当然不担心失业之后一无所有。

不过，你一定要清楚，我们这一讲也不是想落入一个倡导大家都去写公众号文章的俗套。我只是希望，你能从这些例子中得到一些启发，理解从能力到财富转换的种种方式。下面我想跟你聊的，是我读研究生时的一段创业历程，也希望能给你一些启发。

我是 2006 年进入清华计算机系读本科的，而我的创业经历从大学三年级，也就是 2009 年初开始，随后贯穿了整个研究生阶段，一直到我开始第一份工作。

如果你是一名 80 后、95 前，那你一定知道 2008 到 2010 年左右的时候，移动互联网的概念有多火。那几年创业的团队不胜枚举，我跟几位同学，以及校外的一些创业朋友，也合伙创办了我们的移动互联网工作室“五点工作室”。这个工作室的业务方向主要有三个：

承接一些外包项目，产生切实的收益；

探索能够产生现金流的网赚项目；

业余时间孵化我们的创业项目。

最终，这三条业务线都为我的人生积累了宝贵的财富。具体来讲，主要有这几个非常切实的收益：

在研究生毕业前，我就通过接外包项目积累了 40 万的存款，这些存款帮助我及时赶上了房地产那趟车；

我们利用机器学习和网络爬虫的技术，搭建了一些垂直行业内容站，通过广告收入获得了稳定的现金流；

我们的创业项目被并购，这让我持有了少量某上市公司的股票。

除此之外，这段经历不仅增加了我很多技术实践的经验，还让我积累了大量产品、运营方面的知识，这些至今都对我的职业生涯有积极的影响。

从我的故事中，你可以分析出哪些从能力到财富的转换？我觉得至少有三点：

把通过技术产生收入的能力转换成房地产这个优质财富项；

把机器学习的专业能力转换成优质的能产生现金流的网站 /App 财富；

把创业的综合能力转换成已上市公司的股权财富。

主动思考才能把握住财富机会

我已经讲完了小 H 和我的故事，这时候你可能想说：小 H 和你的成功都不具备代表性，因为这都是“时势造英雄”。一旦过了那个时间点，红利就消失了，不管创业还是公众号，都不容易成功了。

事实果真如此吗？当然不是。机会是无时无刻都在出现的，只要主动去思考自身的优势，每个普通人都能找到适合自己的成功机会。把锅甩给“时代”，每天抱怨“内卷”和“生不逢时”，那是庸人才会做的事情，不是一个追求更好生活的普通人应该做的事情。当然，这个时代肯定存在着它的问题，但相比于改造这个时代，肯定是进行主动思考，改变自己，抓住身边的机会更务实一些。

回到正题，下面我再举几个用能力换财富的例子，希望给你一些行动方向上的启发。刚才提到的小 H，和我们一样是程序员，是做算法题类的公众号成功的。其实只要结合自己的专业优势，懂得静下心来总结经验，在任何一个方向上都可以复制小 H 的成功。比如我熟悉的另一位同学是一名财务人员，一直在会计师事务所工作，他靠着熟练的 Excel 技巧出书、开课，照样获得了不菲的副业收入。

上面说的都是利用专业能力积累财富，下面我再举个有代表性的例子：我有个前同事，他利用的不是专业技能，而是自己的**兴趣爱好**。我这位同事业余时间喜欢摄影，他一开始通过摄影作品赚了些小钱，后来就在节假日接一些婚庆摄影的单子，逐渐转型成了职业的婚

庆摄影。现在，他不仅脱离了之前不喜欢的程序员行业，而且做婚庆摄影的收入居然远超程序员的收入。这是一个典型的兴趣导向创业成功的例子。因为热爱这个行业，就有源源不断的动力支持他在这个领域做精做深。

在这些聚焦某个方向的小众市场进行投入，真的需要时运吗？我认为并不需要，需要的仅仅是你在一个方向上持续、深入钻研的能力。

“榕树关系”：主业的健壮是一切副业的基础

讲了这么多发展副业的例子，你可能想说：“我们平常上班已经够累了，还会有精力去培养副业吗？” 这其实是个非常实际的问题。要回答这个问题，我们首先就要理清楚主业和副业的关系。

对我来说，**主业和副业最好的关系模式是“主业滋养副业，副业反馈主业”的“榕树关系”**。

在这个关系模式里，我们把主业比作榕树的主干，把副业比作由主干生发出的气根。在开始的阶段，副业最好能够依附于你强壮的主业，从主业那里吸收营养，茁壮成长，**成为你的“专业延伸财富”**；而当副业长大后，它就能落地生根，反馈主业，让主业更加健壮；再进一步，如果副业发展得好，还有可能形成新的一片榕树林，成为你新的财富增长点。

接下来，我们再具体讲讲这里说的“榕树关系”。

首先，如果你的主业不够健壮，在一开始的探索阶段，副业就不可能有一个较高的起点，你就很难在众多竞争者中脱颖而出。举个例子，如果小 H 没有把几百道算法题吃透，他怎么可能由此构建出自己的知识体系，继而输出高质量的内容呢？我也是一样，如果上大学的时候，没有积累扎实的机器学习和编程功底，怎么能够靠这一点来创业和盈利呢？

反过来讲，在探索阶段，副业其实也会支持、促进主业的发展。比如，算法题的精进肯定有助于小 H 的面试、跳槽，帮他拿到更好的 offer。而我对副业的投入，更是增加了我算法模型落地的能力，让我在研究生阶段就具备了大量的实践经验，这一点让我受益至今。

总的来说，由于小 H 和我的副业选择都和主业强相关，所以我们在副业上的时间投入，起到了类似于游戏中“双倍经验卡”的作用。一方面，探索了副业的可能性，另一方面也进一步帮助了主业的发展，这就让我们可以在财富积累道路上快速“升级”。这样对时间的

高效利用，是你在没有实际收益的探索阶段把副业坚持下来的基础。所以，我强烈建议你在开始一份副业之前，问自己下面这三个问题：

这个副业是不是建立在我已有的技术 / 知识，或者坚持多年的兴趣爱好高点上的？

这个副业能不能让我的主业也获益？

这个副业我有没有可能坚持十年以上？

如果你都可以回答“是”，那就毫不犹豫地开启你的副业探索之旅吧。

小结

今天这一讲，我们讨论了如何拓展财富渠道的问题。关于这个问题，我们可以用“**五个要点，一片榕树林**”来总结。

首先来看五个要点：

1. 要想 35 岁没有失业危机，就要在 25 岁时开始思考从“能力”到“财富”转换的问题；
2. 创立成功的副业要经历“探索 - 积累 - 收益 - 正反馈”四个典型阶段；
3. 自己的副业一定要建立在主业的知识或技能高点，或者积累多年的爱好或特长上，否则没有竞争力；
4. 探索阶段是最难的，在这个阶段寻找能够让主业也受益的副业方向，是平衡时间投入最有效的手段；
5. 坚持，坚持，坚持。最重要的事情说三遍，否则前面所有的分析都毫无意义。

最后，我要再提一下主业——副业的这片榕树林。**主业和副业最好的关系模式是“主业滋养副业，副业反馈主业”的“榕树关系”。**

讲到这里，我们第二个模块“个人发展篇”的内容就全部结束了。我想，用下面这张两片榕树林的图作为“总结和展望”，是再合适不过的了。

我们前面几讲都在聊如何规划自己的职业生涯，把我们的主业培养得更加健壮，今天讲的则是如何让我们的副业生根发芽，成长为你的**专业延伸财富**。希望正在听这门课的你，以及听这门课的每一位同学，都能有一个财富之林枝繁叶茂的 35 岁。

其实，财富的榕树林又何止一片？在我们的财富双塔中，投资理财塔的各个投资标的就能够组成另一片榕树林。从下一讲开始，我们将进入“投资实战篇”的学习，期待与你一起培育我们的**投资理财榕树林**！

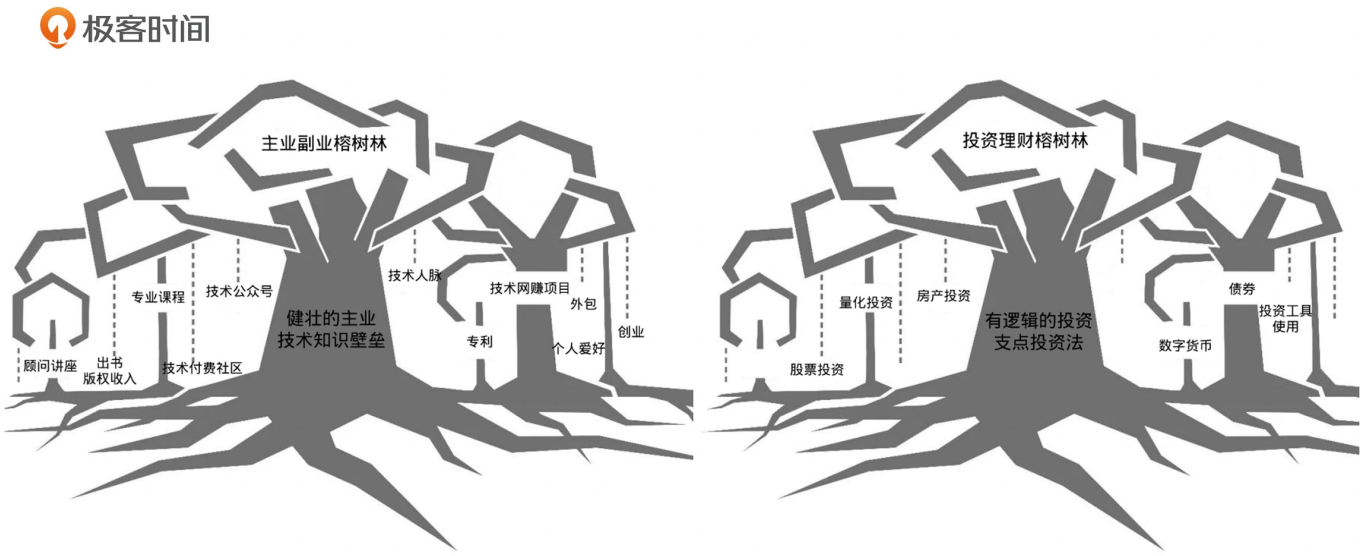

图4 主业副业和投资理财两片榕树林

思考题

今天的思考题，我想和你讨论两个比较有意思的现象。

第一个现象：在娱乐圈，明星火了之后，相比于只是接戏拍戏，他们更热衷于开自己的工作室、影视公司，为什么？

第二个现象：很多真正有实力的互联网高管，即使坐上了年入千万的高管位置，也还是要找机会离职创业，开办自己的公司，这又是为什么？

你能用今天的课程思路，分析这两个现象背后的原因吗？

欢迎你在留言区与我交流讨论，我们下一讲见。

分享给需要的人，Ta订阅后你可得 20 元现金奖励

赞 6 提建议

© 版权归极客邦科技所有，未经许可不得传播售卖。 页面已增加防盗追踪，如有侵权极客邦将依法追究其法律责任。

上一篇 10 | 跳槽涨薪：如何规划一条合理的职业道路？

下一篇 12 | 房产投资：如何做出理性的买房决策？

精选留言 (11)

写留言

huxian
2021-08-04

小 H 应该是公众号程序员小灰的作者，之前追了好几年的漫画

接戏拍戏和年薪千万的高管，能力已经非常强悍了，这时候如果还是用能力来赚钱，显得不是很划算，需要靠财富来赚钱，把财富的雪球真正滚动起来

展开

作者回复: 是程序员小灰

问题的回答很好，赞一个。

11

进化菌
2021-08-04

我怀疑案例里的小H是小灰。
明星热衷于自己的工作室，高管热衷创业，更多的是对财富的管控以及更好的自我价值实现方式吧。当然，前期对自我能力的打造很重要~

作者回复: 是小灰，他的真实故事。

对，问题也是希望大家思考从打工者思维向财富管理者思维的转变。虽然他们在“打工”阶段已经可以挣很多钱，但是仍然希望向财富积累方面有更大的突破。

4

2021-08-04

首先感谢老师。开课谈这个话题不容易。

成功何其相似，失败各有不同。所谓“学了很多人生道理，却依然过不好这一生”，对我来说，个人财富管理这部分也是如此。
如果不能把手牌打得比其他玩家好，自己就是牌桌上的那条鱼。...
展开

作者回复: 说的很好，希望能走出第一步，虽然这肯定是一条艰难的路。

关于两个思考题，思路也非常好。我的本意是让大家思考作为一个演员/高管，和作为一个老板，到底把什么能力转换成什么财富了。总体来讲还是一个由能力积累资源的过程。

3

张弛 Conor
2021-08-04

明星和高管的现象都说明了要想获得财务自由的根本在于靠能力赚钱变成靠资源赚钱。我认为二者的关键区别在于投入产出比有着显著的差异。感觉和富爸爸穷爸爸的思想很像，不要为了钱工作，要让钱为我工作。靠资源和财富赚钱就是后者。谢谢王喆老师对案例的分享和解析，我也要努力行动起来，努力坚持下去！
展开

作者回复: 分析的非常好，行动派加油！

1

Geek_vincent_wang
2021-08-10

老师，请教个问题，先靠能力赚钱，那如何判断可以靠财富赚钱了呢

作者回复: 当你凭财富赚到钱的时候就不存在这个问题了。比如你通过投资理财产生了稳定的被动收益，或者自己能够开启一个稳定的副业。

1 1

浣熊当家
2021-08-08

可以理解为，发挥个人特质搞副业，是通往成功人生的必由之路吗？

作者回复: 首先，不能存在成功人生这么一种人生，老宣扬什么成功人生本身就是有问题的。

搞副业只是积累财富的一种途径，不是什么必由之路，只是让你的生活过的更好一些。

致所有人，这个世界上，不能存在一个人生叫什么成功人生，对普通人来说，做一个更好的自己，让自己身边的人过的更好就是最有价值的人生。

1

JMYok
2021-08-07

我认为明星开公司和高管离职创业都是将自己的能力、经验和之前积累的资源(比如人脉资源或者流量)转化为能够持续创造现金流的财富，而不是仅仅是通过时间来挣钱。

展开

作者回复: 说的很好

ooorangelewis
2021-08-04

小H就是小灰吧 《图解算法》挺出名的

展开

作者回复: 是的

1

Q
2021-08-04

思考题回答
明星开公司，我想应该是行业模式所限定的。如果你自己不开公司那就要和经经纪公司签约。因为团体的力量肯定要大于个人的力量。跟经纪公司签约的话可能一半或者还要的多钱都要给公司，而且公司和多个个人绑定。如果其中一个人出事情，那么公司中其他的人也要受到一定影响。...

展开

作者回复: 回答的非常好，赞

春华秋实

2021-08-04

财务自由之后都需要自我价值实现吧，我现在还没财务自由😅

疯码

2021-08-04

思考题，是为了从靠能力 变成靠财富？

展开